



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Sei immagini vendono una casa sulla carta. Altre **nove** sono inutili.

L'ordine di quindici immagini che un costruttore fa di solito, prezzato voce per voce, e le sei immagini che portano davvero una vendita prima che si gettino le fondazioni.

DA DOVE PARTIRE

Nessuno può visitarla. Lo fanno sei immagini.

Una casa venduta sulla carta si vende prima che qualcuno possa entrarci, quindi le immagini fanno il lavoro di una visita. Una visita segue un percorso: la strada, la porta d'ingresso, la cucina, il giardino, la camera padronale. Le immagini che vendono sono quelle di quel percorso. Tutto il resto è documentazione.

Costruttori e sviluppatori ordinano spesso partendo dalle tavole di progetto: una vista per prospetto, una per stanza. Sembra scrupoloso e fa bella figura in una pratica edilizia. Ma un portale immobiliare mostra la prima immagine in grande e le altre a scorrimento, e una doppia pagina di brochure ne contiene tre. L'ordine cresce, e le immagini in più restano in una cartella.

ORDINATO DALLE TAVOLE

ORDINATO DALLA VISITA

01	Una vista per prospetto	Il fronte strada e il giardino. Un prospetto laterale non vende nulla.
02	Ogni camera	La camera padronale. Le altre sono la stessa stanza con un letto diverso.
03	Lavanderia, ingresso e studio	Niente. Una planimetria mostra che esistono, e costa una frazione di un rendering.
04	Una vista aerea «per completezza»	Una vista aerea solo se il lotto o il quartiere sono l'argomento di vendita.

L'annuncio lo decide la prima immagine.

Su un portale, l'immagine principale è l'unica mostrata a tutta grandezza prima del clic. Merita il budget, una versione al tramonto e la massima cura. Una terza camera no.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL PREVENTIVO

Quindici immagini ordinate. Ne hanno vendute sei.

Ecco un composito di un ordine tipico per una villa unifamiliare con quattro camere venduta sulla carta, prezzato a tariffe da studio di fascia media. Ogni immagine è una richiesta ragionevole. La seconda colonna indica se è finita nell’annuncio e nella brochure.

	IMMAGINE	NELL'ANNUNCIO	TARIFFA STUDIO
01	Fronte strada, luce diurna	vende	\$500
02	Fronte strada al tramonto, luci accese	vende	\$500
03	Giardino e terrazza sul retro	vende	\$450
04	Cucina e soggiorno open space	vende	\$550
05	Camera padronale	vende	\$450
06	Bagno principale	vende	\$450
07	Prospetto laterale	scartata	\$400
08	Seconda angolazione dalla strada	scartata	\$450
09	Vialetto e garage	scartata	\$400
10	Ingresso	scartata	\$400
11	Seconda camera	scartata	\$400
12	Terza camera	scartata	\$400
13	Lavanderia	scartata	\$350
14	Studio	scartata	\$400
15	Vista aerea del lotto	scartata	\$600
	Sei immagini che hanno venduto		\$2.900
	Nove immagini che nessuno ha guardato		\$3.800
	Quanto sono costate le quindici		\$6.700
	Quanto sono costate le sei		\$2.900

\$3.800 sono la tipologia successiva, già renderizzata.

Le nove immagini scartate sono state fatte con la stessa cura delle sei. Spesi per le sei di una seconda tipologia, o per un breve video della cucina e del giardino, gli stessi soldi lavorano per la vendita invece che per l'archivio.

RIGA PER RIGA

Le sei che vendono, e come impostarle

Imposti con cura queste sei immagini e il resto della serie diventa facoltativo. Le ultime tre righe dicono cosa fare con il budget liberato.

L'IMMAGINE	COSA INDICARE NEL BRIEF
01 Fronte strada, luce diurna	Camera all'altezza degli occhi di chi è sul marciapiede, non un drone. Indichi mattone, rivestimento e tegola; sono ciò che un acquirente confronta con la casa campione.
02 Fronte strada al tramonto	La stessa camera, luci accese all'interno. Spesso è la migliore immagine principale per il portale, quindi chiedi un taglio largo e uno quadrato dallo stesso rendering.
03 Giardino e terrazza	Mostrici il giardino come sarà consegnato, poi dica se vuole un verde maturo. Un giardino che l'acquirente non avrà diventa poi un reclamo.
04 Cucina e soggiorno	La stanza che si compra. Fissi piano di lavoro, finitura delle ante e pavimento prima della modellazione; è la vista che cambia di più nelle revisioni.
05 Camera padronale	La finestra, la parete del letto e la vista. Dica se la vista deve essere quella reale; il lotto accanto potrebbe non essere ancora costruito.
06 Bagno principale	Piastrelle, rubinetteria e luce. È una vista ravvicinata, i prodotti si vedono: li indichi o accetti equivalenti da libreria.
07 Le altre nove	Le sostituisca con una planimetria arredata. Mostra dove sono lavanderia e studio per una frazione del prezzo di un rendering.
08 Altre tipologie	In un intervento, faccia renderizzare le sei per ogni tipologia invece di quindici per la prima. Gli acquirenti confrontano tipologie, non stanze.
09 L'ordine di lavoro	Commissioni prima il fronte strada, lo approvi, poi il resto. Materiali e luce si fissano su un'immagine, e le altre seguono più in fretta.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero gli sviluppatori

I clienti i cui loghi compaiono sulle nostre pagine dei servizi non mandano un elenco di immagini stanza per stanza. Mandano qualcosa di simile a questo, di solito nel corpo di una mail, ed è sufficiente per fare un preventivo e iniziare.

01	La casa	Tipologia, numero di lotti e disegni. Dica quale set è aggiornato.
02	Dove sarà venduta	Portale, brochure, cartellone di cantiere, ufficio vendite. Fissa tagli e risoluzione.
03	Le sei viste	O la Sua versione, con l'immagine principale indicata.
04	Materiali esterni	Mattone, rivestimento, copertura e serramenti, come prodotti specifici dove li ha.
05	Cucina e bagno	Le finiture, oppure «da libreria, simile» dove nulla è deciso.
06	Il giardino	Come consegnato, o con verde maturo. Dica quale.
07	Il contesto	Una foto del lotto, gli edifici vicini reali o una strada generica.
08	L'ora del giorno	Luce diurna per la serie, tramonto per l'immagine principale.
09	La data di lancio	Quella vera, quando l'annuncio va online.
10	Il budget	Una cifra o una forbice. È la via più rapida verso una serie adeguata.

Sei ora, altre al lancio

Ordini le sei prima dell'apertura delle vendite e aggiunga immagini quando sa quale tipologia si vende più lentamente. A quel punto il modello esiste già, e le viste in più si aggiungono in fretta.

Renderizzi ciò che consegna

Gli acquirenti confrontano la casa finita con la brochure. L'immagine che prometteva un giardino maturo o una finitura poi tagliata per risparmiare è quella che portano alla consegna.

QUANTO COSTA

Prezzi di mercato e condizioni, per verificare qualsiasi preventivo

Intervalli osservati sul mercato nel 2026, dal freelance allo studio. Li usi per verificare qualsiasi preventivo, compreso il nostro.

LAVORO COMMISSIONATO	FREELANCE	STUDIO
Immagine esterna, singola	\$100 - 300	\$250 - 600
Immagine interna, singola	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacchetto, 5 - 8 viste	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animazione, al minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

I nostri tempi e le condizioni di revisione standard. Sono quelli che indichiamo in preventivo, a meno che un progetto non richieda altro, e in quel caso lo diciamo prima di iniziare.

FASE O DELIVERABLE	STANDARD MAVERICK FRAME
Prima bozza di un'immagine	Da 3 a 5 giorni lavorativi da un brief completo
Immagini finali, pacchetto da 5 - 8	Da 2 a 3 settimane, bozze comprese
Animazione fino a un minuto	Da 4 a 6 settimane, prima storyboard e anteprima
Round di revisione inclusi	Due in fase di bozza, uno sull'immagine finale
Cosa conta come un round	Un unico elenco di commenti consolidato, inviato in una volta
Consegna urgente	Metà del tempo per circa il 40% in più, se il calendario lo consente

Scelga uno studio prima che la scadenza diventi un'emergenza

I progetti più costosi che vediamo non sono quelli con un brief scritto male. Sono quelli affidati nel panico, dopo che il primo fornitore ha fallito e la data di lancio non si è spostata. Valuti uno o due studi finché nulla è urgente.

Due parole sul lavoro in-house: un solo artista 3D ha bisogno di una decina di abbonamenti software, di una workstation e di una serie di competenze affini, dalla modellazione e l'illuminazione alla post-produzione e alla comunicazione con il cliente. Conviene solo se quella persona lavora a pieno ritmo ogni giorno. Al di sotto, i conti favoriscono da soli l'esternalizzazione.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ci mandi quello che ha già

Piante, un modello, fotografie o una bozza di brief, nello stato in cui sono. Le risponderemo con perimetro, prezzo e le domande che li determinano, per iscritto e senza una chiamata commerciale.

Il modulo di contatto	maverickframe.com/contacts/
Rendering immobiliare	maverickframe.com/it/servizi/rendering-immobiliare/
Oppure, semplicemente,	risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.

Scritta da chi legge questi brief

Dim Kuzmenko è il fondatore di Maverick Frame Studio. Le cifre di questa guida vengono dalla nostra casella di posta e dal nostro listino, non da un sondaggio di settore.